

# 殊化信任与泛化信任在人际信任行为 路径模型中的作用

张建新

(中国科学院心理研究所,北京 100101)

张妙清 梁 觉

(香港中文大学心理系)

**摘 要** 该研究探讨不同社会情景下,泛化信任、殊化信任以及可信任性知觉等对信任行为起作用的理论模型。223名工人被试平均年龄 24 岁。用结构方程模型中的路径分析验证该模型,结果表明,各种拟合指标十分理想。三种交往情景下的人际信任路径模型之间的异同主要表现在:(1)殊化信任在所有情景下对信任行为都有直接而显著的作用;(2)泛化信任则只在与熟人和陌生人交往时才起作用;(3)与目标人物的关系越疏远,对他们作出信任行为时所需要的心理资源也越多。

**关键词** 人际信任,结构方程模型,目标人物。

**分类号** B849:C91

## 1 研究背景

人际信任研究越来越多地受到社会学及社会心理学研究者的重视,杨中芳<sup>[1]</sup>等曾从学科发展角度例数了人际信任研究兴起的种种原因。我们认为更重要、更深层的原因还在于,当今世界随着工业革命、信息技术革命变得日益复杂起来,个体的活动范围日益扩大,人们相互关系的内涵远远超出以往任何时代。人类对自身利益的追求需要建立相互信任的人际关系,当然也就需要对人际信任进行学术研究与探讨。

信任研究者都默认这样一种基本假设:在资源匮乏或相对匮乏的社会中,人类个体之间存在着既合作又竞争的关系,人类社会则在人们寻求合作和竞争平衡与制约的过程中不断发展<sup>[2]</sup>。人际信任是人们进行合作的一种必要心理条件。

我们将人际信任定义为,人际交往的一方在“或合作或竞争”的不确定条件下,预期另一方对自己作出合作行为的心理期待<sup>[3]</sup>。这一定义有两个好处。第一,它只涉及人际关系的基本形式,而与其内容牵涉不多。大家知道,东、西方文化有着诸多差异,而当今中国的社会主义商品经济文化与春秋、战国以及后来的汉、唐、宋、明、清等中国传统文化也有所不同。信任概念自然受到各种文化的浸染,复杂而多

变,但在形式上,信任无非就是人际交往一方对其他人给予自己正面且积极反馈的心理期待。第二,它只涉及信任过程的认知方面,因而较容易操作。任何心理现象(如这里指的心理期待)的产生都是复杂的,可能包括理性与非理性的过程,包括认知、情感等心理机制的作用,但一项具体研究的定义要涵盖所有这些心理过程是不现实的。

尽管人际信任研究在增多,但不同研究者对信任的定义和理解存在着差别。只有在每个研究者的理论或具体研究框架之下,才可了解他们对信任的定义。有的学者将信任看成一种人格特质、一种在成熟及社会化过程中形成的个体差异。另外一些学者认为,信任是对社会中大多数人“人性本善”的一种信念、一种相信其他人能够进行合作行为的期盼<sup>[4-6]</sup>。还有的学者将信任定义为人际交往中作出信任行为的决策过程<sup>[7]</sup>。

虽然定义不同,西方多数学者倾向于将信任概念化为一种普遍性的心理现象——具有高信任度的个体与他人交往时更容易表现出信任行为,也就更容易与人合作;这种信任倾向则较少受到交往对象以及时间和情景等因素的影响。尽管 Deutch, Lewicki 和 Bundker 等人认为,信任随人际交往的情景及进程变化而变化,但他们的研究方向和所采用的研究方法却较少有追随者。

## 2 泛化信任与殊化信任概念

著名社会学家韦伯<sup>[8]</sup>曾论述了两类信任：普遍信任 (universalistic trust) 及特殊信任 (particularistic trust)。特殊信任的对象只包括那些有血缘或裙带关系的人，而普遍信任的对象则扩展至具有相同信仰和利益的所有人。按照西方人的理论，西方人的信任方式多属后者，而中国人则多以特殊信任与人交往，只信任“自己人”，而不信任“外人”。无怪乎西方人的信任研究中常见普遍信任，而少见特殊信任。

然而，一项关于人际信任的跨文化实证研究显示，美国人在与不同的目标人物交往时亦表现出特殊信任的倾向，即“亲人信任”高于“熟人信任”，更高于“陌生人信任”。反之，当代中国人不仅有特殊信任，也表现出对血缘和裙带关系之外的人的普遍信任\*。人际信任应该既有普遍信任的内涵，也包括特殊信任的内涵。

这里需要解释一点，我们讲人际信任虽有程度高低之分，但不是韦伯所讲的信任与不信任之分。有研究者<sup>[9]</sup>指出，信任与不信任是不同维度的概念，而不是一个概念维度的两极。一个人面对陌生人，他的信任程度可能很低，但这不等于说他“不信任”这个陌生人。一个人可能在特殊情景下对某个亲人信任程度很低，比如，一个学生想要得到数学解题方面的帮助，他当然更信任数学老师，而不是小学文化程度的母亲。也就是说，儿童对母亲能否胜任解决数学难题的心理期望较低，但对母亲帮助自己的诚意及其行为的可靠性的期望则仍然很高。

因此，为了能与韦伯的概念分类相区别，我们称普遍信任为泛化信任 (general trust)，相对而言，称特殊信任为殊化信任 (specific trust) 或者对象信任 (target-based trust)。

该项研究及其后续研究反复表明，依据殊化信任程度高低，可将人际交往对象分为三类人群，即“亲人” (包括父母、配偶、兄弟姐妹、至交朋友等)、“熟人” (亲戚、邻居、同事等) 和“陌生人”群 (街头商贩、出租司机、公共场合中的陌生人等)。自然，“亲人”对象获得的殊化信任最高，“陌生人”对象的殊化信任最低，而“熟人”信任则介于两者之间。

测量数据结果的统计分析表明：三类人群的殊化信任与泛化信任之间没有直接的联系 (平均相关

系数仅为 0.05，且不具统计意义)，并且，泛化信任、殊化信任与人格特质维度的关系模式有着显著的不同，因此可以认为，它们是两个相互区别的概念。

殊化信任或对象信任的概念与 Brewer 和 Orbell 等人提出的“分类信任 (Category-based trust)”概念有某些类似之处，这表明西方学者也开始关注人际信任的特殊信任，而不仅仅局限于研究泛化信任或普遍信任。殊化信任的实证研究结果还与台湾学者黄光国<sup>[10]</sup>关于中国人人际关系的理论模型不谋而合。黄将中国人的人际交往关系区分出“情感交流”、“人情交际”以及“市场交换”三种类型。而殊化信任中的“亲人信任”、“熟人信任”以及“陌生人信任”恰恰揭示出中国人在三类人际交往中表现出的典型行为特征。

## 3 研究信任行为的一个理论模型

各种信任概念的提出是为了能够解释、预测人们相互交往时的信任行为。前面曾论及多数西方学者倾向于使用普遍信任或泛化信任的概念，这种倾向常常将信任行为仅仅归因于信任者一方的人格特质或认知过程，而忽视交往对象 (被信任者) 的特点以及交往情景等因素的影响。殊化信任或对象信任则考虑到信任者与信任对象之间的关系。只涉及信任者而不顾及信任对象的所谓“普遍信任”或“泛化信任”，其信任行为的预测效度往往不高，这正是人格心理学中的特质学说受到质疑的一个重要方面。当然，这种倾向正在得到某种程度的矫正，如 Hardin 提出一个由三个部分组成的信任模型，即信任过程受到信任者本身以及被信任者的特点的影响，并受到所处情景的制约。

本文提出的信任行为模型，涉及泛化信任、殊化信任以及交往对象的可信任性知觉等信任研究中的重要概念，对它们在不同的人际交往情景中变化的关系作出了假设 (见图 1 示意)。本研究的主要目的就在于考察不同情景下信任行为模型的不同模式，其中最重要的假设是：殊化信任将在所有情景中对信任行为都产生显著的作用。

首先，泛化信任被看作是类似人格特质那样稳定的合作意愿，泛化信任程度高的人，会更多地采取与人为善、进行合作的行为，而泛化信任程度低的人则常常表现出提防他人、进行竞争的行为<sup>[11]</sup>。殊化信任

\* Zhang J X, Cheung F, Leung, K. Distinction Between General Trust and Specific Trust: Their Unique Patterns with Personality Trait Domains, Distinct Roles in Interpersonal Relationships, and Different Functions in Path Models of Trusting Behavior. Ph D Dissertation, The Chinese University of Hong Kong, Hong Kong, 1997

类似近因动机, 是一种被交往对象激活, 并指向交往对象的心理期待, 因而对信任者的信任行为有更大和更直接的作用<sup>[12]</sup>。信任者对交往对象可信任性的知觉(perceived trustworthiness)也会影响他的信任行为。

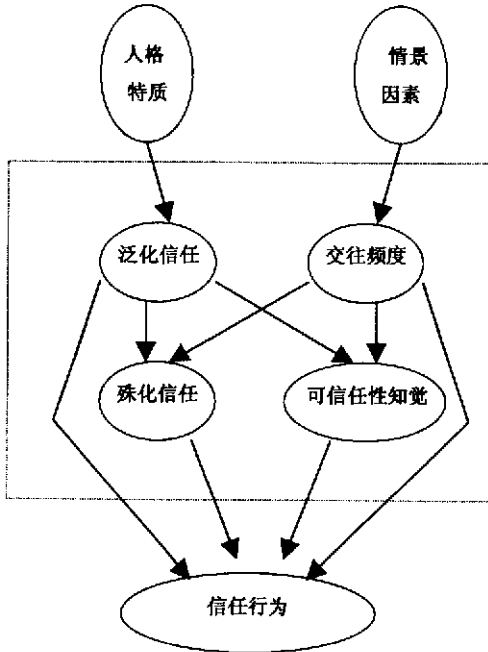


图1 信任行为“两路三层”理论模型

该模型还包括了另外两类变量: 信任者的个性特质以及信任者与被信任者的交往频繁程度。前者用以增加信任者心理过程的复杂性, 表明泛化信任和殊化信任与信任者本身的人格结构有着密不可分的联系, 它们不是孤立存在着的, 后者则用于描述交往情景。在人格心理学中, 描述交往情景的一个重要指标就是人们交往频度的测量, 频度越高, 则越可能对交往对象有高的可信任性的知觉。本研究假设了三类交往情景, 每一情景都设立了一个特指的人物对象, 分别为姐姐、邻居和陌生人, 称为“姐姐情景”、“邻居情景”以及“生人情景”。

根据研究目的, 信任行为的模型设定为“两路三层”结构。“两路”即: (1) 人格特质→泛化信任→殊化信任→信任行为; (2) 人际交往频度(情景维度)→对象可信任度知觉→信任行为。“三层”则为: (a) 人格、情景因素→(b) 泛化信任、殊化信任及可信任度知觉(内部认知过程)→(c) 信任行为。“两路三层”的结构反映出稳定的人格特质和外界情景通过内部认知变量的中介过程而影响人的行为。

## 4 研究方法

### 4.1 被试

232名青年工人自愿参与了这项研究, 平均年龄为

24岁, 其中男性 133人, 女性 90人。选择工人样本的目的有二: (1) 心理学研究中大多以大学生为研究样本, 虽然大学生对社会生活的变化十分敏感, 但他们的生活环境仍然非常有限; (2) 工人是城市生活的重要组成部分, 他们对社会实际生活有更实际的、更深刻的体察。

### 4.2 测量工具

(1) 信任行为量表(TBS)是一个测量殊化信任的测量表, 由 18个项目和若干具体目标人物构成。这个量表的一个特点就是, 研究者可根据实际情况任意选择目标人物, 量表分数只测量了被试对选定的人物对象的信任程度。该量表的信度、效度是令人满意的。(2) 泛化信任量表(GTS)由 5个项目组成, 其一致性信度系数在本研究中均达到 0.72以上。(3) 人格测量表包括“五大人格因素”简式问卷: 神经质(N)、外向性(E)、开放性(O)、宜人性(A)及认真严谨(C); 由《中国人格测查表(CPAI)》<sup>[13, 14]</sup>的两个因素中的项目: 中国传统性(CHN)和可靠性(DEP)。

### 4.3 情景问卷

本研究特别设计的情景问卷, 描述了三个具体的人际交往情景, 每个情景中都安排一个特殊人物(如姐姐、邻居或一个陌生人)。被试熟悉情景后, 回答相关的问题。根据他们的答案, 测量被试针对不同人物对象作出信任行为的可能性以及知觉到人物对象的可信任度。情景问卷在心理学, 特别是社会、管理及临床心理学研究中经常被采用。虽然它不如现场研究法(field study)真实, 但也在某种程度上克服了实验室(laboratory study)方法的人为性。

### 4.4 统计方法

本研究主要采用线性结构方程中的路径模型分析法。

## 5 结果及讨论

本研究中所采用的各测量量表的信度、效度结果请详见另文报告<sup>[13]</sup>。

按照“姐姐情景”、“邻居情景”及“生人情景”的顺序, 分别将三个路径模型的统计结果列于图 2至图 4。本研究中并没有假设三个模型的路径系数是一致的, 因此每个模型的路径分析都是独立进行的。

表 1列出了三个模型与实际数据的适配度(Goodness of Fit)。由各种指标可以看出, 三个路径模型均达到令人满意的程度<sup>[15]</sup>。这表明本研究所假设的信任行为模型能够较好地模拟实际测量数据。

当然, 实际模型是在理论模型(图 1)基础上, 根据适配度能较大幅度提高的原则, 对一些模型路径

表1 信任行为在三种交往情景中路径模型的适配度指标(N=223)

三种交往情景	适配度指标						
	GFI	RMR	CFI	IFI	AGFI	$\chi^2/df$	P Value
姐姐情景	0.97	0.040	1.00	1.02	0.95	42.77/49	0.72
邻居情景	0.96	0.054	0.99	0.99	0.94	50.28/48	0.38
生人情景	0.97	0.041	1.00	1.06	0.96	33.35/48	0.95

注: (1) 绝对适配测量(Absolute Fit measure):

GFI-适配度指标(Goodness of Fit Index); RMR-均方根残差(Root Mean Square Residual);

(2) 增量适配测量(Incremental Fit measures):

CFI-比较适配度指标(Comparative Fit Index); IFI-增量适配指标(Incremental Fit Index);

(3) 简约适配测量(Parsimonious Fit measure):

AGFI-调整后适配度指标(Adjusted Goodness of Fit Index);  $\chi^2/df$ -常态化卡方值(Normed Chi-square).

(path) 进行调整后(modification)得到的。比较图1与其余三图可知,实际模型中调整掉两条不具统计意义的路径:交往频度与信任行为的直接路径,泛化信任与对象可信任性知觉的路径。虽然这一调整主要根据统计原则进行,但实际得到的模型仍保留了原理论模型的主要假设,没有根本改变。故可以说本研究提出的模型得到了实际数据的支持。

图2显示,当交往的对象是自己的亲人时,信任

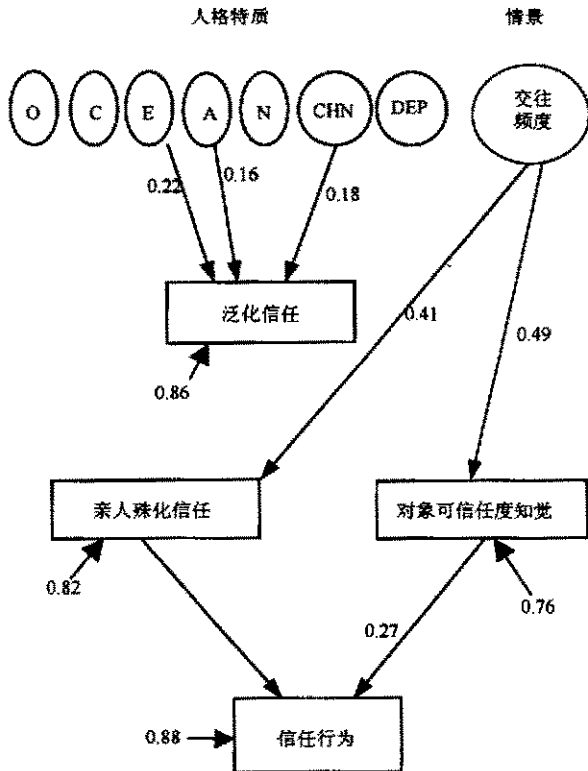


图2 针对亲人的信任行为路径模型

者的人格特质只对自己的泛化信任有作用,但是两者似乎相对独立于信任行为的决策过程。对亲人(姐姐)的信任行为主要通过殊化信任与对象可信任度的知觉而发挥作用(路径系数分别为0.27和

0.20)实现的,而情景因素路径在其中起了主要作用,即信任者与自己姐姐的交往越密切,越会知觉到姐姐的可信任性,对她的殊化信任就越高,因而对亲人(姐姐)作出行为的可能性也越大。与最初假设的模型相比,模型略所修正的地方在于,情景因素不仅直接作用于可信任度的知觉(路径系数为0.49),而且直接作用到亲人殊化信任(系数为0.41)。

图3显示,面对邻居(熟人)时,人格特质因素对

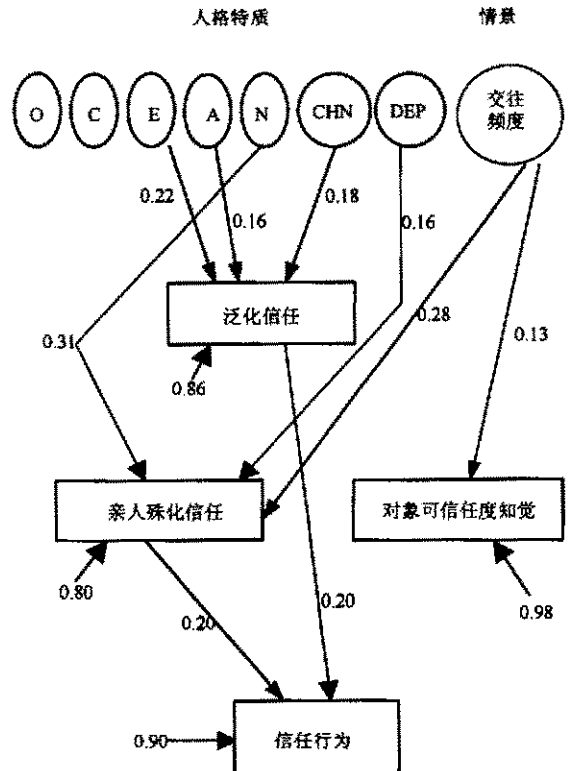


图3 针对熟人的信任行为路径模型

信任行为开始有了间接的作用;在N及DEP与殊化信任之间存在显著的路径系数(分别为0.31和0.10),而人格及情景因素的作用主要是通过熟人殊化信任和泛化信任(系数分别为0.24和0.20)的中

介实现的,人物可信任性知觉的作用可以忽略。

须特别指出的是,“熟人”是一个相当宽泛的概念,有的研究将“熟人”继续分成更小的类别,如频繁接触与很少接触的熟人。本研究情景问卷中将“熟人”设定为很少接触一类(只打过几次招呼的新邻居),以便在不同被试间确立相对一致的“熟人”标准。

图4的模式又有所变化,如果信任者要对陌生

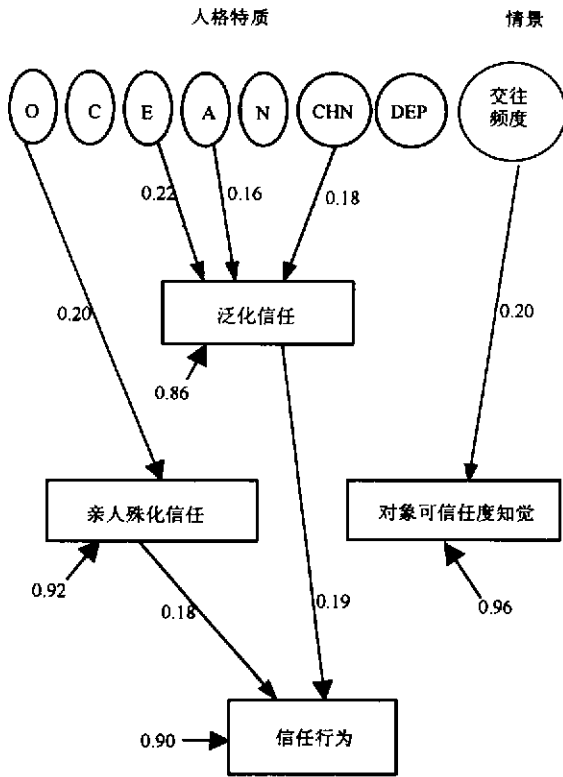


图4 针对陌生人的信任行为路径模型

人作出信任行为时,他必须充分调动自己的心理资源。这时,所有心理中介变量:泛化信任、殊化信任以及可信任性知觉都对信任行为产生作用(路径系数分别为:0.19,0.18,和0.17),而且信任者越具开放性,对陌生人的殊化信任也越高。

比较三个路径模型结果,可以看到每个模型都有其独特之处:

(1) 对亲人是否作出信任行为,与信任者的个性无关,而与对象在某种特殊情景下的可信任性知觉以及对该人物的殊化信任程度有关。正像前面所举“孩子求教数学难题”的例子一样,孩子不向母亲求教,并不等于不信任母亲,主要是过去交往的经验告诉孩子,不能期望文化低的母亲在数学上给予自己大的帮助,即殊化信任不高,故导致孩子转而求教数学老师,因此,信任者与亲人发生信任行为关系时,不需要调动人格内部的资源,而只需根据具体交往情景“**鸾情数据**”。

(2) 在与相处不久的邻居(熟人)交往情景下,个人因素对于是否作出信任行为起着更为主要的作用:泛化(对所有人)信任和殊化(对该具体人物)信任高的人更容易作出信任行为,而这种情景殊化信任高的人似乎是那些自己本身就很可靠、值得他人信任的人,而且是对人际关系很敏感、担心得罪他人的人。正像黄光国所论证的那样,中国人与熟人交往遵从“人情”原则,相互之间有来有往,但也常常为无意间“来而无往”而担忧,为他人“往而无来”而气愤。当然,由于前述“熟人”概念的复杂性,本研究的有关结论的推广亦有一定的局限性。

(3) 对陌生人要不要作出信任行为呢?图3模型中有统计意义的路径告诉我们,只有当所有心理中介资源都调动起来时才可作出决定。信任者要具有较高的泛化信任,具有开放而非保守的个性(陌生人殊化信任似乎是由开放性人格决定的),而且能够较敏锐地知觉陌生人的可信任性。

但模型之间的共同点也很突出:

(1) 具有外向性、宜人性及中国传统的人具有较高的泛化信任。因为这些个性品质有助于个人在各种情景下与他人进行各种形式的交流、交往及交换关系,人际关系越广泛,泛化信任也越高。

(2) 泛化信任与殊化信任之间不存在直接的联系,表明殊化信任与泛化信任是两个不同的信任概念。在解释信任行为时,两者的作用是不同的,是不可相互替代的。

(3) 最重要的共同点在于,殊化信任在所有情景下都对信任行为起着直接而显著的作用,因而殊化信任概念在解释人们的信任行为中有着十分重要的作用。这一方面既验证了我们的假设,同时也表明了殊化信任的概念在研究信任行为中的重要性。

(4) 三个与信任行为相联系的误差项系数均在0.90左右,表明本研究提出的模型只能解释信任行为约10%的变异量,仍有大量的变异数有待进一步探索。这或许暗示着,仅从认知的角度来研究信任问题,的确存在着某种局限性,未来的研究不仅应当注意泛化信任与殊化信任的区别,而且应当更多地从情感和动机的角度分析信任及信任行为。

(5) 另外,由“两路三层”的模型似乎还可以得到这样一种暗示:因为从个体发展角度看,人际关系都是先及亲人、次及熟人、再及生人这样一圈圈不断扩大展开的,那么人际信任也可能存在一个由外及里、以至全面成熟的动力过程。儿童时期,人们主要与亲人交往,他们内心是安全的,故而主要由外部环

境获得各种线索。到了青少年期,人们的自我观念开始形成,更多地内省,并将自我人格观念投射到外界,因此在与各种各样的熟人交往时,个人的好恶常常影响他们的行为。而进入成年期,人们才开始真正全面考虑自我和周围世界,因而在与包括各种陌生人的对象打交道时,“内外兼顾”,行为才表现得更为理智。当然,这一推测需要未来的研究加以考验。

现代社会生活较以往任何时代都更加变化多端、难以预测,但合作与竞争仍将继续下去,因而信任研究也必将受到更多的关注。

### 参 考 文 献

- 1 杨中芳,彭泗清. 中国人人际信任的概念化: 一个人际关系的观点. 社会学研究, 1999, 80(2): 1—21
- 2 Gambetta D. Trust: making and breaking cooperative relations. New York: Basil Blackwell Inc, 1988
- 3 Zhang J X, Bond M H. Target-based trust: A cognitive model and cross-cultural comparison (in Chinese). *Acta Psychologica Sinica*, 1993, (2): 164—171
- 4 Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity. New York: Free Press, 1995
- 5 Rotter J B. A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 1967 35: 651—665
- 6 Yamagishi T, Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 1994, 18(2): 129—166
- 7 Deutsch M. Cooperation and trust: Some theoretical notes. *Nebraska symposium on motivation*, 1962. 275—319
- 8 Weber M. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. New York: The Free Press, 1951
- 9 Gurtman M B. Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis. *Journal of personality and social psychology*, 1992, 62(6): 989—1002
- 10 黄光国. 中国人的权力游戏. 台北: 远流图书公司, 1988
- 11 Costa P T Jr, McCrae R R. Revised NEO Personality Inventory: NEO-PI and NEO Five-Factor Inventory (Professional Manual). Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, 1992
- 12 Zhang J X, Bond M H. Personality and filial piety among college students in two Chinese societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1998, 29(3)
- 13 Cheung F M, Leung K, Fan R M, Song W Z, Zhang J X, Zhang J P. Development of the Chinese Personality assessment inventory. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1996, 27: 181—199
- 14 Song W Z, Zhang J X, Zhang J P, Cheung F M C, Leung K. The significance and process of developing the Chinese Personality Assessment Inventory (CPAI) (in Chinese). *Acta Psychologica Sinica*, 1993, (4): 400—407
- 15 Bollen K A, Long J S. *Testing structural equation models*. Newbury Park: Sage, 1993

## PATH MODEL OF SPECIFIC TRUST AND GENERAL TRUST IN INTERPERSONAL BEHAVIOR

Zhang Jianxin

(*Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101*)

Fanny Cheung K. Leung

(*Department of Psychology, Chinese University of Hong Kong*)

### Abstract

The study proposed a theoretical model of trusting behavior. The model incorporates the constructs of general trust, specific trust, and perceived trustworthiness of a target person, and explored their effects on trusting behavior. Path analysis in LISREL is conducted on a sample of 223 workers with an average age of 24. Various indexes of goodness of fit indicated congruence between the model and the data collected in the study. The model was tested against the three scenario of interpersonal interaction, involving one's elder sister, neighbor, and a stranger on the street. The major parts of the model were confirmed, while some minor modification was needed. The modified models mainly showed: a. Specific trust plays a key role in all three situations; b. general trust has effect on trusting behavior only in the situations involving a neighbor and a stranger; c. the less frequent interaction with a target person, the more psychological resources are necessary in motivating people to trust the target person.

**Key words** interpersonal trust, structure equation model, target persons.